

Kurumsal Bağış Potansiyeli Tahmin Modeli

Teknik Rapor ve Kullanım Kılavuzu

Hazırlayan Ekip

Egehan Yıldız
Kaan Kılcal
Göktürk Önal
Ayberk Aydoğan

Team TKD

180 DC Consulting Bilkent

18 Ocak 2026

İçindekiler

1	Bulgularımız	2
1.1	Potansiyeli Artıran Faktörler	2
1.2	Potansiyeli Düşüren Faktörler	2
1.3	Sektörel Etkiler	2
2	Model Açıklaması	3
2.1	Model Ne Tahmin Eder?	3
2.2	Nasıl Tahmin Eder?	3
2.3	Verileri Nasıl Toplarsınız?	3
2.4	Sonuçları Nasıl Yorumlamalısınız?	4
3	Uygulamamız Hakkında	4
3.1	Erişim	4
3.2	Özellikler	4
4	Diğer Önemli Bilgiler	4
4.1	Veri Kısıtlamaları	4
4.2	Top-2 Yaklaşımı Neden Önemli?	5
4.3	Karar Verme Rehberi	5
5	Uyarılar ve Sorumluluk Reddi	5
5.1	Veri Kaynağı Uyarısı	5
5.2	Kullanım Önerileri	5
5.3	Sorumluluk Reddi	6

1 Bulgularımız

Türk Kanser Derneği için geliştirdiğimiz bu model, potansiyel kurumsal bağışçıları analiz ederken önemli örüntüler tespit etmiştir. Aşağıda, bir şirketin bağış potansiyelini etkileyen temel faktörleri ve bunların etkilerini özetliyoruz.

1.1 Potansiyeli Artıran Faktörler

- **Halka Açık Olmak (Borsa):** Modelin en güçlü göstergesidir. Halka açık şirketler, kurumsal sorumluluk ve şeffaflık gereksinimleri nedeniyle sosyal projelere daha yatkındır.
- **Sürdürülebilirlik Raporu Yayınlamak:** ESG (Çevresel, Sosyal, Yönetişim) raporları yayınlayan şirketler, sosyal sorumluluk konusunda zaten bir adım atmış demektir. Bu durum bağış potansiyelini önemli ölçüde artırır.
- **UN Global Compact Üyeliği:** Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne üye şirketler, kurumsal vatandaşlık konusunda taahhütte bulunmuştur.
- **Büyük Şirket Ölçeği:** Çalışan sayısı arttıkça, şirketin kaynak kapasitesi ve toplumsal etki yaratma potansiyeli de artar. 10.000+ çalışanlı şirketler genellikle daha yüksek seviyelerde konumlanır.
- **B2C (Tüketiciye Satış):** Doğrudan tüketiciye satış yapan şirketler, marka imajı ve toplumsal algı nedeniyle sosyal sorumluluk projelerine daha açıktır.

1.2 Potansiyeli Düşüren Faktörler

- **Küçük Ölçek:** 500'den az çalışanı olan şirketler genellikle sınırlı kaynaklara sahiptir.
- **B2B (İşletmeler Arası Satış):** Bu şirketler tüketici algısından daha az etkilenir ve sosyal projelere daha az yatırım yapma eğilimindedir.
- **Kurumsal Yönetişim Eksikliği:** Halka açık olmayan, ESG raporu yayınlamayan ve uluslararası taahhütleri bulunmayan şirketler daha düşük potansiyel gösterir.

1.3 Sektörel Etkiler

Analizimiz, bazı sektörlerin bağış potansiyeli açısından daha yüksek ortalamaya sahip olduğunu göstermiştir:

Yüksek Potansiyel Sektörler	Orta Potansiyel Sektörler
Perakende / Tüketici	Teknoloji
Enerji	Finans / Sigorta
Sağlık / İlaç	Üretim / Sanayi

2 Model Açıklaması

2.1 Model Ne Tahmin Eder?

Modelimiz, bir şirketin Türk Kanser Derneği ile potansiyel ortaklık seviyesini tahmin eder. Çıktı olarak 5 kademeli bir sınıflandırma sunar:

1. **Çok Düşük Potansiyel:** Standart bağış veya tek seferlik projeler.
2. **Düşük Potansiyel:** Proje bazlı, dönemsel işbirlikleri.
3. **Orta Potansiyel:** Yıllık, sürdürülebilir sponsorluklar.
4. **Yüksek Potansiyel:** Uzun vadeli, stratejik ortaklıklar.
5. **Çok Yüksek Potansiyel:** En üst düzey, dönüştürücü işbirlikleri.

2.2 Nasıl Tahmin Eder?

Model, “Random Forest” (Rastgele Orman) adı verilen bir makine öğrenmesi algoritması kullanır. Bu algoritma, birçok karar ağacının ortak kararını alarak tahmin yapar. Her ağaç, şirket özelliklerine bakarak bir karar verir ve final tahmin, tüm ağaçların ortalaması olarak belirlenir.

Kullanılan Girdiler:

- Çalışan sayısı
- Şirketin yaşı (kaç yıldır aktif)
- Halka açık mı?
- Sürdürülebilirlik raporu var mı?
- UN Global Compact üyesi mi?
- B2C mi B2B mi?
- Global şirketin Türkiye şubesi mi?
- Hangi sektörde faaliyet gösteriyor?

2.3 Verileri Nasıl Toplarsınız?

Tüm gerekli veriler kamuya açık kaynaklardan elde edilebilir:

1. **Çalışan Sayısı:** LinkedIn şirket sayfası veya şirketin “Hakkımızda” bölümü.
2. **Şirket Yaşı:** Şirketin resmi web sitesinde “Tarihçe” veya Wikipedia sayfası.
3. **Halka Açıklık:** Borsa İstanbul (BIST) listesi veya şirketin yatırımcı ilişkileri sayfası.
4. **Sürdürülebilirlik Raporu:** Şirketin web sitesinde “Sürdürülebilirlik” veya “ESG” bölümü.

5. **UN Global Compact:** <https://unglobalcompact.org/what-is-gc/participants> adresinden arama.
6. **B2C/B2B:** Şirketin ürün ve hizmetlerine bakarak belirlenebilir.
7. **Sektör:** Şirketin faaliyet alanına göre.

2.4 Sonuçları Nasıl Yorumlamalısınız?

Model, her sınıf için bir olasılık yüzdesi verir. **En yüksek iki olasılığa (Top-2) odaklanmanız önerilir.** Bu iki sınıf arasında nihai kararı verirken kendi sektör bilginizi ve içgörünüzü kullanın.

Örnek Yorum:

“Model, bu şirketin %45 olasılıkla Orta Potansiyel, %35 olasılıkla Yüksek Potansiyel olduğunu söylüyor. Toplam %80 olasılıkla bu iki sınıftan birindeyiz. Şirketin son dönemde yaptığı sosyal sorumluluk çalışmalarını da göz önünde bulundurarak Yüksek Potansiyel olarak değerlendirmeye karar verdik.”

3 Uygulamamız Hakkında

3.1 Erişim

Tahmin modelimize aşağıdaki adresten erişebilirsiniz:

<https://tkd-math-model.vercel.app/>

3.2 Özellikler

- **Mobil Uyumlu:** Uygulama, telefon ve tablet dahil tüm cihazlarda sorunsuz çalışacak şekilde tasarlanmıştır.
- **Anlık Sonuç:** Bilgileri girdikten saniyeler içinde tahmin alabilirsiniz.
- **Görsel Analiz:** Her sınıf için olasılık çubukları ve Top-2 vurgulama ile sonuçlar görselleştirilmiştir.
- **Türkçe Arayüz:** Tüm açıklamalar ve öneriler Türkçe olarak sunulmaktadır.

4 Diğer Önemli Bilgiler

4.1 Veri Kısıtlamaları

Model, toplamda **272 şirket** verisiyle eğitilmiştir. Bu, makine öğrenmesi standartlarına göre küçük bir veri setidir. Ayrıca, sınıflar arasında dengesizlik bulunmaktadır (bazı seviyeler daha fazla örnek içermektedir).

4.2 Top-2 Yaklaşımı Neden Önemli?

Küçük veri seti nedeniyle modelin kesin doğruluk oranı %55 civarındadır. Ancak, en yüksek iki tahmini (Top-2) birlikte değerlendirdiğimizde bu oran %80'e çıkmaktadır. Bu nedenle:

- Sadece birinci sıraya bakmak yerine, ilk iki sınıfı birlikte değerlendirin.
- Her zaman kendi sektör bilginizi ve içgörünüzü sonuçlara ekleyin.
- Model bir “danışman araç” olarak kullanılmalıdır, nihai karar sizindir.

4.3 Karar Verme Rehberi

Model Sonucu	Önerilen Aksiyon
Yüksek / Çok Yüksek Potansiyel	Mutlaka iletişime geçin. Stratejik ortaklık teklifi hazırlayın.
Orta Potansiyel	İletişime geçilebilir. Sponsorluk veya proje bazlı teklif sunulabilir.
Düşük / Çok Düşük Potansiyel	Dikkatli olun. İnsan değerlendirmesiyle birlikte karar verin. Kaynak ayırmadan önce ek araştırma yapın.

5 Uyarılar ve Sorumluluk Reddi

5.1 Veri Kaynağı Uyarısı

ÖNEMLİ: Bu model, **Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada**'daki kanser derneklerinin (American Cancer Society, Canadian Cancer Society, St. Jude Children's Research Hospital) kurumsal ortaklık verileriyle eğitilmiştir.

Bu veriler Türkiye ortamına uyarlanmaya çalışılmış olsa da, iki ülke arasındaki kültürel, ekonomik ve kurumsal farklılıklar nedeniyle sonuçlara **dikkatli yaklaşılmalıdır**.

5.2 Kullanım Önerileri

1. Model sonuçlarını **kesin bir karar** olarak değil, **yol gösterici bir içgörü** olarak kullanın.
2. Her zaman kendi araştırmanızı ve sektör bilginizi sonuçlarla birleştirin.
3. Düşük potansiyel çıkan bir şirket için bile, özel koşullar (yeni CEO, strateji değişikliği vb.) varsa iletişime geçmeyi düşünebilirsiniz.
4. Yüksek potansiyel çıkan bir şirket bile her zaman olumlu yanıt vermeyebilir; modeli bir garanti olarak görmeyin.

5.3 Sorumluluk Reddi

Bu model, **180 DC Consulting Bilkent** bünyesindeki Team TKD tarafından akademik ve danışmanlık amaçlı geliştirilmiştir. Model sonuçları bilgilendirme amaçlıdır ve herhangi bir garanti içermez. Nihai iş kararları tamamen kullanıcının sorumluluğundadır.